

<論文>グローバルゼーションと日本経済 (2)

著者	橋本 寿朗
雑誌名	経営志林
巻	39
号	2
ページ	1-14
発行年	2002-07-30
URL	http://hdl.handle.net/10114/00016477

グローバリゼーションと日本経済 (2)*¹

橋 本 寿 朗

目次

はじめに

- 1, 国際化とグローバリゼーション
- 2, 自由貿易体制と日本が閉ざした国際化
- 3, 日本経済の自由化と国際自由貿易体制の崩壊

- 4, 20世紀システムと閉鎖体制下の国際化
(以上, 本誌38巻3号)

- 5, 「経済大国」化とグローバリゼーション
(以下, 本号)

- 5-1) 円高とドル・ベースでみた高度成長:
自覚されにくい経済大国化

- 5-2) 公正貿易という理念と2国間交渉の
登場

- 5-3) 環境変化と認知の限界

- 5-4) デジタル革命の展開

- 5-5) 時代の終わりを迎えた総合商社は再
び飛翔できるか

おわりに: 総括に代えて若干の展望

5, 「経済大国」化とグローバリゼーション

既述のように日本経済は制度的な「自国が制限した自由な通貨・貿易体制」のもとで高度経済成長を展開して経済大国になった。この過程においては、外国企業の日本国内における活動は最小限に制限されていた。外への開放という意味での国際化は最小限にとどめられ、内から外へという点では、もっぱら輸出の伸張を通して国際化が進展した。それに平行して、輸出に関連した総合商社、銀行、損害保険会社、海運会社などが外国に支店、現地法人などを設置し、企業活動の国際化が進展した。そして、1960年代後半から70年代初めには日本は「自国が制限した」という条件をはずしたが、外への開放という点では、依然として実質的

には大きな変化は起こらなかった。

しかし、その後に日本国民にとっては自覚せざる、いっそうの経済大国化が進展した。正確に言えば、「自覚せざる」というより自覚しにくいというべき変化である。

1970-80年代に日本経済の年平均経済成長率は4%に低下して、年ごとの経済成長率変化の幅が小さくなり、安定成長に移行した。この過程で70年代初めに固定為替相場制度が崩壊し、変動相場制への移動後に円高が展開し、それ以後、円高の過程は20年あまり継続することになった。したがって、国内で円を基準に経済規模を考えれば、安定成長であり、その変化は高度成長期に比べてはるかに小さかったが、ひとたび円を基準に考える習慣から離れて、経済規模の変化をドル建てで考察すると、驚くべき日本の経済規模の大膨張が進展し続けていた。

表3はドル建てで日本とアメリカのGDP、そして一人当たりGDPを比べたものである。これによると、日本経済は1970年代と85-95年に急成長しているのがわかるであろう。70年代は、国内のことだけに視野を限った見方によれば、73年と79年に襲来した2つの石油危機の時代であり、高度成長が終焉した時代であったが、ドル建てで見れば、10年間で経済規模は5倍強に拡大するという驚異的な経済成長を記録し、経済の達成水準を示す一人当たりGDPでもアメリカの5分の2から4分3へ、急速に格差を縮めたのである。

石油危機後に先進国が等しく、高率のインフレと失業率、経常収支の赤字と低成長に悩み、スタグフレーション stagflationに見舞われたのを後目に、日本経済がインフレの抑制にいち早く成功し、安定成長を実現したことが注目されたが、国際的に日本への関心を高めた要因の一つは、ドル・ベースの急成長であったであろう。そして、また、

1985-95年に再びドル・ベースの急成長が起こっている。GDP は10年間で4.5倍に増大してアメリカの70%を超え、一人当たり GDP は85年にはアメリカの2分1であったが、90年にアメリカを上回り、95年にはその1.5倍に達した。

表3 GDP と一人当たり GDP の日米比較

	GDP	GDP 日/米比率	一人当 GDP	一人当 GDP 日/米比率
1970	204	0.20	1,747	0.39
1980	1,059	0.38	9,068	0.74
1985	1,130	0.30	9,352	0.55
1990	2,940	0.53	23,801	1.08
1995	5,137	0.71	41,033	1.49
1999	4,347	0.47	3,4359	1.01

資料：日本銀行国際局『日本経済を中心とする国際比較統計』2000年版、その他。

注：単位は GDP が10億ドル、一人当たり GDP がドル。

この間、世界は激動の時代を迎えた。1989年に東西対立の象徴であったベルリンの壁が崩れ、90年代初めにソ連圏の社会主義が実にあっけなく崩壊した。また、91年まではアメリカ経済もヨーロッパ経済も停滞を脱することができなかった。そして、80年代に日本の経常収支黒字は GDP の3%を超え、アメリカの経常赤字も対日取引を中心に巨額になった。日本国内でも85年のプラザ合意に基づく急激な円高とその後の円高不況、株価・地価の暴騰、バブル経済の破綻、そして自民党の長期にわたる単独政権の崩壊が続き、大きな構造変動に見舞われていたが、ドル建てで見れば高成長であり、人口はアメリカの半分であるにもかかわらず、急速に経済規模の格差が縮まり、アメリカの4分の3に達した。ソ連なき後の世界で、日本に関して“Japan as Number One”とか、来るべき時代は日米共同覇権の時代だなどといった議論が登場する一方で、巨額の経常黒字を生み出し、輸入依存度の小さい日本経済を特殊な経済システムと見て、冷戦時代のソ連に代わって日本を「封じ込め」政策の対象とすべきだという主張が登場したのも⁸、ドル・ベースで見てアメリカに並びつつあるというほどに日本が経済大国化したことに基づいているとみるべきであろう。

ドル・ベースの急成長は円高の結果である。し

かし、円高の結果であるということは偶然であるということではない。変動為替相場制の下で為替レートの水準がどの水準に決まるかという点では、おおよそ3点が明らかになっているといつてよいと思われる。第一は月単位など短期の変動は的確に理論的に説明することはできないということであり⁹、第二は中長期的には金利差に原因を求めるアセット・アプローチなども唱えられているが、為替レートの水準は貿易財を中心としてその生産性の伸び率等のファンダメンタルズに規定されるということであるが¹⁰、第三に為替レートの変動はファンダメンタルズから乖離してバブル現象を呈することもあるということである。本稿では第一点は無視して差し支えないし、第三点に関していえば、1980年代前半のドル高・円安や94-95年のドル安・円高は異常なバブル現象であったということを補足しておけばよからう。為替相場のバブル現象を除いて考え、円相場の変動を図にイメージすると、それは日米の貿易財価格に基づいて計測した購買力平価 PPP と卸売物価で計った PPP の間に挟まれた帯の間を変動している（吉川洋 [1992]、経済企画庁 [1999]）。つまり、70-90年代の趨勢としての円高は日本の産業、とくに貿易財産業の競争力に規定されたと見るのであ

5-2) 公正貿易という理念と2国間交渉の登場

しかし、こうした経済大国化について日本国内ではほとんど自覚されることはなかった。実感できる円建てでみた経済成長を通じた経済規模の拡大ではなく、日本ではほとんど制御できないと思われた円相場が、既述のような目に見えない推進力 driving force となって、独自に変化しても気づかれずに経済大国化が一段と進んだためであろう。そして、日本の政策担当者には、既述のように「自国が制限した」という条件をはずして、20世紀システムの理念を体現した自由な通貨・貿易体制をとっているという自足感もあったと推測される。

ソ連が崩壊し、日本が急速に台頭し、ヨーロッパが経済統合を進めたということは、アメリカの位置づけが変化したということでもあった。アメリカがシニア・パートナーで日本がジュニア・パー

トナーであるという関係が実質的には維持できなくなった。20世紀システムが大きく変化し始めたのである。しかも、それはシステム構成を支える理念の変化でもあった。理念の変化を端的に示すのは、通商面では自由貿易に代わって、1974年の改正以降、アメリカ通商法に公正 fairness という概念が登場したことであり、反ダンピング・相殺関税が採用され、アメリカ市場へ輸出する外国の不正な貿易慣行の調査権が導入されたことである。そして、「1988年包括的通商競争法は1974年通商法301条を拡張し、不正貿易行為の範囲を大幅に拡大して、それを GATT の原則に全く合致しない手段とした」(クルーガー [1996], 104頁)。議会は通商代表部 USTR に対して他国の不正な貿易慣行を調査・認定し、報告することを求め、USTR は「不正」と認定した制度の除去のための交渉に入ることになったのである。これはスーパー301条と呼ばれた。クルーガーの指摘にあるように、公正貿易という理念は、自由貿易と決定的に異なるのである。この点で、19世紀システムと20世紀システムに共通する理念が、20世紀末に変容するに至ったことが重要なのである。

自由貿易の原則は、契約、商慣行などには国ごとに相違があることを前提にして、国境において外国商品や外国人の移動を妨げず、自国内において自国商品、自国人と同等に扱う点にあった。したがって、外国人の自国内の経済活動において内国民待遇を与えることが自由貿易のキーポイントであった。

それに対して、公正な貿易という考え方は、ある企業がある国で従う契約、商慣行と同一の扱いを他国においても求めることであるから、契約、商慣行などには国ごとに相違があることは否定され、法、制度、慣行の同一化が求められる。たとえば、アメリカ政府、議会が公正を他国、たとえば日本に求めることはアメリカの契約、商慣行など、つまり経済システムが公正さで勝り、それに日本も従うべきことを求めたことになる。アメリカの特殊な動向という面が重視され、この変化に対して日本を含めて他国は概して鈍感であったが、公正を重視する点こそ国ごとの相違を軽視、ないし無視する点でグローバリゼーションの基本であ

ると見るべきであろう。自由貿易に基づき、それぞれに国や地域の経済システムの特殊性を前提に国と国を結んで活動するという国際化に比べて、それとは別の新たなルールが登場したのである。公正貿易という概念こそが、第1節「国際化とグローバリゼーション」¹²で指摘した国際化とグローバリゼーションの相違を端的に示すものである。

公正貿易を基本に据えたアメリカの通商政策は、一面で21世紀システムを先取りしたが、しかし、他面でそれを国際協調によることなく、単独行動で実現しようとし、しかも議会に吸収された保護主義的な要求を受け入れたところに問題がある。たとえば、「アンチ・ダンピングの事例において外国企業に適用される基準は、アメリカ企業がアメリカ国内で適用される基準とは明らかに異なっている。言い換えれば、海外に存在する企業は、アメリカ国内に存在していれば、完全に合法的(経済的にも合理的)な行動をとっているにもかかわらず、アンチ・ダンピングや相殺関税の措置を強いられるのである」(クルーガー [1996] 67頁)。

そして、事実、1980年代半ばまでにアメリカの政策担当者が日本経済について抱く認識が大きく変化し、新たなルールを日米経済関係に適用し始めたと見られる。それを端的に示すのが、金融に関する日米円ドル委員会の設置であり、日米経済摩擦をめぐる展開した日米構造調整協議(日米構造障壁除去協議)であった。建前は日米が相互に構造的障壁 structural impediment を除去することを協議することになり、その最終報告書には両国の構造的問題点が併記されているが、実質的にはもっぱら問題にされたのは、日本における企業集団、取引慣行、流通系列などであり、教科書的な市場取引からみると特殊と見られた点に関心が集中した。そして、スーパー301条の下での最初の報告で、USTR はブラジル、インドとともに日本を不正貿易国に選んだ(クルーガー [1996])。クルーガーは、こうしたアメリカの通商政策は、理念における自由貿易と公正貿易、交渉手続きにおける多角主義と二国間主義という点で、アメリカの通商政策は「精神分裂症」であると批判した。伊東光晴 [1998] もまた、アメリカの要求が戦後の IMF・GATT 原理、つまり自由貿易の原理を

侵犯していることを厳しく指摘したが、一般的には、その特性についての自覚が不十分なままに公正原理が影響力を強めていったのである。

この公正貿易ルールが国際的な協調・協議で洗練されたシステムになるか、それとも事実上アメリカのシステムを受け入れるのかという点は、GATTを再編し、1995年に発足した世界貿易機構WTOがどの程度機能するかに関わっている。しかし、一面でアメリカの単独行動、つまりアメリカが通商法に従って2国間交渉を通して公正貿易を求めることは封じられたものの¹³、他面でWTO自体に公正貿易の理念が持ち込まれたから、グローバリゼーションを基本に商品、サービスが取り引きされる枠組みができあがりつつあるというのが21世紀初頭の状況であろう¹⁴。そのなかで日本政府が自由貿易推進の立場を堅持したことによってWTOのなかでアジア諸国を初め、後発諸国に広い支持をえたとみられる。

他方、同時に自由貿易という点ではWTOの多国間協議とは別にアメリカを中心にして1980-90年代に2国間の自由貿易協定が広まっている。これも多国間交渉というGATT以来の原則からズレている。ただ、ここにも二面がある。2国間交渉であっても、自由貿易を唱える限り、自由貿易協定は協定外の国々に積極的な差別取り扱いを設定するものではない。その点で1930年代に見られたブロック block 経済の進展とは異なり、多角的貿易関係を崩壊させるものではないとみられる。しかし、他面で、2国間主義であり、貿易、投資などという点で経済的結合度が強く、制度的相違が小さい国々の間で貿易を国内取引と同様に扱うことになるから、非協定の他の国に消極的な差別を設定しながらグローバリゼーションを進めるとみることができる。この点に関しては日本政府は多角主義を維持し続けた点は評価に値するであろう。しかし、同時に、自由貿易協定の普及がめざましいのをみてようやく2000年に入ってシンガポールとの間で自由貿易協定の本格的な協議に乗り出した。日本政府は20世紀システムの自由貿易・多角主義という理念に沿って行動し、グローバリゼーションの展開という、新たな動向への対応に対しても、自覚的に自由貿易を推進する立場から取り組むべきだということになろう。しかし、

現在の日本政府の対応には戦略は見いだしがたく、問題が生ずるたびに対症療法的な対応に終始しており、経済大国の位置を自覚することが困難なことを示しているのである。

5-3) 環境変化と認知の限界

なぜ対応に遅れが生じるかという点を考察する上で、第一次大戦後20年間ほどのアメリカの経済史が格好の素材を提供している。第一次大戦を経て、戦災にあったヨーロッパと比べれば、アメリカ経済はGNP規模でどの国をも大きく凌駕し、工業生産でも、農業生産でも圧倒的に競争力が強く、GNPの2%を超える大幅な経常収支黒字を生み出した。1920-30年代のアメリカは、同じように国際不均衡の源でありながら80-90年代における日本よりもはるかに大きな存在であった。しかし、アメリカの金融当局は、経常黒字の結果として流入した国際通貨・金によるマネーサプライの増加を回避する目的で金不胎化政策を採用した。それは、最大の経済大国が国際通貨・金融システムの安定を求めた政策ではなく、もっぱら国内の利害を考慮してインフレを回避するためにとられた政策であった。そして、再建金本位制の下で基軸通貨は、19世紀と同様に依然としてポンドであるという立場を貫き、旧平価で金本位制に復帰したポンドが金兌換の維持が困難になる危機に遭遇すると、土地騰貴が広がり、株価が上昇していたにもかかわらず、27年に連邦準備制度はポンド支援のために公定歩合を下げて対応した。この資産インフレを加速するような措置は、87年のルーブル合意後にドル安・円高を避けるために日本銀行が当時空前といわれた低金利政策を採用したのと酷似した政策対応であったのである。そして、30年代のアメリカは、大恐慌の過程で自国産業を保護するため高関税政策を採用して、多角貿易を崩壊させ、ブロック経済化を進めることに与してしまったのである。このアメリカの踏んだ轍を21世紀に日本が踏むことがないことが重要であろう。

実は、経済大国となっても日本の金融当局は円の国際化を忌避するスタンス stance をとっていた。つまり、1980年に外国為替取引に関して自由化を進め、84年の円ドル委員会の設置を契機にして為替取引の実需原則、円転換規制などが撤

廃され、金融自由化のテンポが速められた。世界最大の経常黒字国、貯蓄供給国が金融自由化措置をとったため、“国際金融センターとしての東京”への期待が高まり、外国金融機関をはじめ東京に事業拠点を求める動きが活発になった。これは金融機関に日本で活動することに誘因が生まれたということであり、また他面ではオフィスビルの賃貸料金が急速に上昇し、地価暴騰の有力な要因になった。しかし、その期待に反して、大蔵省、日本銀行とも金融政策の自由度とその効果が失われるのを忌避して円の国際化を促進する措置をとらなかった。これは70年代初頭における為替相場の多国間調整や85年のプラザ合意の際にとられた政策スタンスと同一のものであった。国際的な調整に積極的に関与するのではなく、受け身で国際的な強い要請があるためやむを得ず国内的には不利な政策決定を行うという姿勢であったからである。国内における個々の産業ごとの利害関係を重視した政策決定であったのである。

こうした政策対応は国際通貨としての円の利用には障害となった。取引通貨としての円の利用は1980年代半ば以降、低迷し、準備通貨としての円の利用も伸び悩んだ。準備通貨としての円のシェアは91年にピークの8.5%を記録したが、その後低下し続けて99年は5.1%になった。対照的に、準備通貨は米ドルへ集中する傾向にあり、90年の50.6%から99年の66.2%へと、急速にシェアが高まっている¹⁵。これはアジア諸国が円を準備通貨に組み込むことに消極的になっている結果であろう¹⁶。そして、既述のようにバブル現象を伴う為替レート変動を考えると、対日取引が大きいアジア諸国がドルへの釘付け政策を採用したことは、94-95年の急激な円高・ドル安、95年末以降の大幅な円安・ドル高によって大きな影響を受け、97年のアジア金融危機の1要因になったと思われる。

すでにEichengreen [1996] が指摘しているように、論理的には、金融市場の規模が小さい国は大幅な為替変動に見舞われやすく、それが実体経済に大きなショックを与えるから大きな金融市場を持ち、取引関係が密接な国の通貨に釘付けするのが望ましい。その点では、たとえば、アジア諸国がドルと円、あるいはヨーロッパ通貨を加えた通貨バスケットへ釘付けしていれば、主要通貨間

の為替レート変動の影響は半減させられる。事実、アジア通貨危機に関しても、仮にドルと円のバスケットに釘付けしたとすれば、その前後の資金移動は大きく減少していたはずだという推計もある(小川英治 [1999])。したがって、円の国際化に関する政策スタンスが、アジア最大のGDPと金融市場を保有し、資金の最大の供給国だという認識に立ったものであれば、97-98年のアジア金融危機の深刻さは緩和されていた可能性があるといえるのではないかと考えられる。

5-4) デジタル革命の影響

資金移動は今や瞬時である。そうだからこそ、外国銀行、投資家などが急速に資金を回収したためアジア金融危機が発生した。しかし、周知のように、通貨は国家を背負っている。もう少し詳しく言い換えてみよう。各国の中央銀行が発行する紙幣は独自の名称(単位)を持ち、その国の言語と数字で書かれているが、その紙幣が現金通貨になっている。そして、通常、現金通貨の10倍ほど流通している預金通貨も同じ単位で表示される。そして、この中央銀行が行使する通貨発行権は主権国家存立の重要な条件である。しかし、他方で金融市場こそが最もグローバル化している。通貨単位で表示される金融資産の間にはそのリスクと収益性という指標で完全に数量化できる特性があり、したがって比較考量して取り引きしやすい。ただ、異なった通貨間では必ず貨幣取引費用が必要とされる。国際通貨を基準にして他の通貨は裁定関係におかれる国際通貨システムは、19世紀の第4四半期には形成されていた。しかし、既述のような資金移動が急速、大量に行えるのは、デジタル革命 digital revolution の進行によって通貨・資産取引におけるコストが著しく低下したためである。

金融システムの統合は1980-90年代に一気に進んだ。その基礎的条件は、情報通信と情報処理がデジタル技術に基づいて融合して展開したデジタル革命の展開であろう。そして、デジタル革命の特徴はその進展がいちじるしく速いことであって、世界最大の半導体メーカー・インテル Intel Co. の創業者の一人、G.ムーア Moore が唱えたように、18カ月で集積度は4倍になるというムーアの

法則にしたがって進展している。情報通信でも光ファイバーの開発・改善、増幅装置の改善、情報圧縮技術の進歩がめざましい。そして、1995年に様々な仕様の情報ネットワーク・システムを一つに統合するインターネットが商用に開放されることによって、デジタル革命の進展が加速されている。このため国境を無視して、様々な金融市場間、金融商品が瞬時に裁定されるようになっている。事故や火災などに関する損害保険にとどまらず、広範な事象の変動、市場の歪み・キズを取引対象としてリスク自体を取り引きすることによって、一気に金融市場は拡大し、そのグローバル化が進んでいる。

グローバル化した金融取引を基礎に、商品、サービスの取引においてもデジタル革命の影響が及んでいる。ただ、しばしば、E-Commerceが話題になるが、それが将来大きな規模に成長することが見通されるとしても、現在のところは規模はごくわずかである。最も発達しているアメリカでも1998年現在では小売り(E-Commerce: B to C)が自動車、旅行、金融を中心に2.25兆円(242億ドル)にすぎず、日本に至っては650億円にすぎない¹⁷⁾。小売り全体から見れば、0.00001%と無視できる数字なのである。

むしろ重要なのは通常取引において結びついていた商流と物流の分離が進んでいることであろう。商流、つまり売買契約・商品引渡・代金決済という取引自体とその前後の過程における情報交換の部分にデジタル革命の影響が及んでいる。デジタル革命は基本的には情報交換の効率化に伴う取引コストの節約を進めるから、商流が合理化の対象として明確になった。他方、商流を分離してみると、商品の流れは原料、資材の生産、保管、輸送、積み替え、生産、出荷、保管、輸送、顧客への配送という過程になるから、いわば物の流れとみることができる。このスループット throughput をいかにして短縮し、最短の時間で顧客の手に必要な数量を届けるかと考えれば、それは、どのように必要な軍需物資を必要な時に戦場に供給するかということに類似している。アメリカでは物流を表現するため、軍事学の1部門であり、輸送・兵営の運営・糧食供給などを扱うロジスティックス logistics (兵站) という言葉

が用いられた。日本語の物流という用語はロジスティックスに対応するのであり、これを生産者の側から展開すれば、サプライ・チェーン・マネジメント supply chain management になり、小売業など消費者に近い事業者が展開すれば、デマンド・チェーン・マネジメント demand chain management になる。しかし、こうしたロジスティックスが注目されるのは、それが合理的に管理・編成可能であり、それを実現すれば付加価値を生み出す(value chain)と考えられるようになったのは、長距離輸送と近距離の配送が迅速で信頼性が高まったからであろう。それは原料、部品調達に関しても、製品の販売に関しても、物流の一環として国境によって寸断されることは障害になるということでもある。

近距離の配送が自動車道路の整備とトラック輸送事業に担われたの周知であろうが、長距離の輸送に画期的な技術革新があったことはあまり注目されていない。しかし、1970年代以降、急速にコンテナリゼーション containerization が進んだことが重要である。海上輸送、航空輸送、鉄道輸送、そして自動車輸送でもコンテナが使用され、それまで積み付け、積み合わせ、梱包、荷役などは煩瑣で、熟練を要する労働集約的作業であったが、これは積み付けと荷役を分離することによってそれぞれを単純化、画一化し、荷役と輸送時間の予測が的確にできるようになった。そのうえコンテナ一つ一つが記号化されたということもあり、デジタル情報システムで扱い易いモノになり、輸送過程の事故も起こりにくくなった。工業製品、農水産物は基本的にコンテナで長距離輸送されるように変化してきているのである。

そして、1970年代以降、コンテナを運ぶ本格的な専用船が開発され、それは1隻単位で規模の経済が働き、コンテナ船では船型の大型化が進展して長期的に平均輸送費は低下し続けている。また、B747のような、亜音速で成層圏を飛んで気象変化の影響を受けにくく、大量の貨物を、ノンストップで1万数千キロ以上輸送できる航空機が就航し、その利用が広まった。また、鉄道でもダブルスタック double stack (二段積み)が開発され、その普及とともに輸送効率は一気に高まったのである。しかも、これらの輸送革新は、

海陸一貫 sea and land transportation, 海空一貫 sea and air など組み合わせられて活用されるようになって国を超えてハブ・スポーク hub-and-spoke 構造とハブ間を結ぶネットワークを形成し、輸送サービスの頻度、迅速性、厳格なスケジュール維持という点で輸送効率と輸送サービスの質を画期的に高めている。しかも、実はこの輸送革新によって旧来からの実物検査と書類審査という税関手続きにみられる国境の障壁が一貫輸送の障害になるという面も持っている。こうした点からも自由貿易の原則の維持がグローバリゼーションと不整合になるという重要な意味がある。

5-5) 楽々と国境を越える企業

デジタル革命と関連した通信・運輸革命、金融革新によって、国境が企業活動の障害として明確になり、それを乗り越える形で企業活動が展開している。そして、国籍を異にする企業の合併も目立つようになった。1998年には自動車産業においてダイムラー・ベンツとクライスラーが合併してダイムラー・クライスラーという新社が設立された。国境を超えた大企業合併として注目を集めたが、2001年には鉄鋼業でもルクセンブルグの世界第3位メーカー・アルベットの、フランスの世界第5位メーカー・ユジノール、そしてスペインのアセラリアが合併して新社ニューコを設立する。つまり、国境に関係なく、企業は世界中から最適の工場立地を選択し、最適地から部品、資材を調達し、そうした活動を支援する金融システムが求められている。複数の国で活動する企業にとっては、国ごとに契約、商慣行、経済制度が異なれば、その相違に適応し、調整する費用が発生する。これを国際的相違の調整費用といえ、この調整費用を内部化することを拒否し始めたのがアメリカ企業であり、既述の公正原理はこの志向と整合している。これは公正原理を無視し得ないことを意味しているのである。

日本企業も、表4に示したように製造業でも外国に生産拠点を設け、海外生産を行っている。商社、銀行などを中心とした輸出関連の海外進出という、第4節までで論じた従来の特徴に変化が生じているとみられる。しかし、海外生産比率に注目すると、1980年代後半はその歩みは遅々として

いた。しばしば、85-86年の急速な円高によって海外進出が選択されたと考えられがちであるが、為替変動は必ずしも説明力は強くなく、企業規模が大きく海外展開に耐えられること、進出先の誘致政策の存在が海外生産を選択する大きな要因であることが指摘されている（洞口治夫 [1992]）。事実、表5に示したように通産省の調査でも1988年の時点においては、進出企業は大企業が中心であった。つまり、国際的調整費用が高く、それを内部処理できるのは大企業に限られていたということであろう。安保哲夫 [1994] が日本的生産方式を現地に「適用」しているのか、現地の生産システムに「適応」しているのかを検討しているのも、事実上、国際的相違の調整費用が存在することを前提にしている、と解釈することができる。アメリカにおける現地生産では、1-5点評価で実施した「適用」度は3を上回ったと結論されているが、「適応」という調整を実現するためには多数の熟練工、ミドルマネジャーを長期に渡って派遣し、現地採用の従業員を日本に招いて訓練していた。また、多数の法務専門家を進出先に派遣し、多数のアメリカ人弁護士を雇って、日々発生するといっても過言ではない訴訟に対応した。こうしたことに要した経費が国際的相違の調整費用に当たる。

表4 日本企業の海外進出と海外生産比率 (%)

	海外進出	海外生産
1985	8.7	3.0
86	11.5	3.2
87	10.9	4.0
88	12.7	4.9
89	17.8	5.7
90	17.0	6.4
91	16.7	6.0
92	17.3	6.2
93	18.3	7.4
94	22.0	8.6
95	24.5	9.0
96	27.8	11.6
97	31.2	12.4
98	32.2	13.1
99	34.9	14.1

注：海外進出＝海外事業所保有企業／製造業法人企業×100

海外生産＝現地法人売上高／国内全法人売上高×100

資料：経済産業省『我が国企業の海外事業活動』2001年版

そして、日本国内では政府が補助金を供給して国際的相違の調整費用を負担する仕組みが拡充された。その典型的な施設は海外技術者研修協会 AOTS であろう。生産技術、技能研修は海外進出企業が担当するが、AOTS で日本の経済制度、社会的な慣行、文化について教育するとともに、生産管理、品質管理など経営管理に関する標準的な知識が教えられたのである¹⁸。1990年代後半になると、AOTS における研修は、対象者が中国を含めたアジア諸国にいつそう集中するとともに、研修対象者は80年代の生産労働者に代わって企業、政府のミドルマネジャーへとシフトしている。これは国際的相違の調整費用を発生させる要因の変化を推測させるが、寡聞にしてこの点についての研究を知らない¹⁹。

ところで、表4から、1990年代、とくに93年以降、海外生産比率が急速に上昇し始めたことが読みとれる。アメリカやドイツの半分の水準ではあるが、この変化そのものに注目する必要がある。そして、表5からは資本金1億円以上10億円未満の中堅企業、製造業の中小企業の海外進出が目立って増加したことが読みとれる。海外進出に関するバリアーは低下しているとみてよいであろう。

海外現地生産を意志決定した時点とその結果が海外生産の増加になって現れるまでにはタイムラグが存在するから、1993年という年を過度に重視することはできないが、日本経済が長期停滞の過程に入り、日本国内では売上高経常利益率、総資本経常利益率をとっても急速な低下が生じた時期でもある(経済企画庁[1999])。こうした利潤率の急低下とその後の低利潤の継続は、急速に労働分配率が高まり、利潤圧縮メカニズム profit squeeze mechanism²⁰が働いているためである。

利潤圧縮メカニズムが働く中で、製造業大企業を中心に、1990年代半ばには「内々価格差」が問題にされた。これは日本企業が国内で生産するか、外国で生産するかを選択の問題としたことを意味するから、日本企業もグローバリゼーションの進展に対する認識を明確にしたと捉えることができる。もう少し詳しくいうと、内々価格差論は、一方に世界市場で競争する企業群があり、それは貿易財部門を中心にして効率的であり、世界標準の価格で財を供給するが、他方に参入・業務規制の

下で競争から遮断されたサービス業を中心とする企業群があり、これらは非効率であり、その供給する財、サービスは国際的に割高であるという「2つの日本」論²¹に基づいている(通商産業省[1995])。製造業、とくに貿易財部門の日本企業は、国内で割高なサービスを購入して、世界市場で標準価格で競争するのは不利であるから、国内で競争によってサービス料金が低下し、国際的な割高が是正されるか、それができなければ生産拠点を外国に移すということであったのである。

しかし、内々価格差は高度経済成長末期から進行し始めた現象であり、それは2点に分解できる。1つは所得再配分の問題であり、他の1つは既述のドルベースの高度成長が生み出した条件であろう。サービス産業、中小企業、小売商業、農業などに対しては競争制限措置をとることによって産業間の所得再配分政策が採られてきたから(橋本寿朗[2001])、それらの料金・価格が割高であるのは事実であるが、賃金に関して産業間で裁定が働くともれば、サービス産業は概して労働集約であるため、ドル建ての一人当たりGDPが高くなったことが最も大きな要因であったということである。つまり、既述の経済大国化に伴う現象であったが、他方で国内の利潤圧縮メカニズムもあって、アジア諸国を中心にして外国で現地生産したほうが高い利潤率を期待できるようになったことを意味している(経済産業省[2001])。したがって、90年代末には金融で東京ビッグバン、運輸ビッグバンが宣言され、中小企業基本法と関連諸法が改正されて、競争制限措置は基本的に撤廃される方向が明確になったが、表5が示しているように、それに先だって中小、中堅製造業企業も海外現地生産を選択するようになったとみられ、製造業の撤退企業比率の低さが目立っている。また、既述の通信・運輸革命が国際的相違の調整費用を低下させ、受け入れ側の諸国でも中小企業を誘致対象として重視するようになったためとみられる。

表5 海外進出企業の本社企業規模別分布

	1988年	1998年	
大企業	827	1051	329
製造業	589	704	133
繊維	26	35	18
化学	81	104	16
一機	81	90	8
電機	125	145	37
輸機	76	89	8
商業	99	147	1
中堅企業	358	603	43
製造業	225	318	17
繊維	13	23	1
化学	32	34	4
一機	24	33	2
電機	40	46	1
輸機	23	51	—
商業	84	189	2
中小企業	421	430	45
製造業	233	347	20
繊維	16	63	3
化学	10	22	3
一機	22	30	—
電機	46	64	2
輸機	8	23	1
商業	114	28	10

資料：通商産業省、経済産業省『我が国企業の海外事業活動』第19、29回

注：1998年の右の欄は撤退企業数。

1992-98年に海外生産比率は倍増するという急速な変化が生じたが、現地生産の地域分布をみれば、アメリカ、ヨーロッパからアジア、とくに中国にシフトした。日本企業の直接投資残高で見ても、中国はアメリカ、オランダに次いで第3の規模に増加している。しかも、製造業の直接投資のみならず、大規模小売業者、製造小売業者、商社などが開発輸入を積極的に展開している。日本企業のグローバル化はアジアとの相互依存を進化させているとみられる。貿易、投資、金融機関の融資という点で、日本から資金、技術、資本財が供給され、アジアから工業製品、食料などが供給されるという多面的で垂直分業的な相互依存が展開している。

しかし、こうした相互依存というメダルの裏面で、6兆円を超える補助金がガット・ウルグアイ・ラウンド対策費という名目で農村地域に配分され、既得権益の喪失を補填し、また、農産物や繊維製品の輸入増加をめぐって緊急輸入制限措置 safe

guard が発動される事態になった²²。輸入数量、輸入関税の引き上げによって生産者を保護する措置である。既述のように1960-80年代に日米、日欧間で問題になった現象が、日本としては立場を変えてアジア諸国との間で発生しているのである。そして、80年代末には韓国との貿易摩擦が焦点であったが、2001年の焦点は中国との関係になっている。日本政府はネギ、畳表、生シイタケに関して、4月23日から200日間、WTO ルールに沿って年間輸入量を超える部分に高い関税をかける暫定措置の採用を決定したと報じられている。過去3年間の実績分は3-6%の現行関税率であるが、それを超えた分は106-266%の追加関税を適用するという関税割当制度が採用される。さらにタオル業界、ネクタイ業界などもセーフガードの発動を申請する準備を進めているといわれる。これら繊維産業でも対象国は中国であり、中国政府は、エレクトロニクス製品などについて輸入禁止の高関税の採用などの対抗措置の採用を示唆しているというが、2国間協議に持ち込まれるのかもしれない。この問題に当時の宮沢喜一財務相は「ほんとうは（相手国に）自主規制してもらうのが一番いいんだが」と感想をもらしたという²³。しかし、輸出自主規制は便法にすぎないし、日本の自由貿易推進の立場に反するだけではない。農産物にしても繊維製品にしても日本企業が日本の消費者に合わせて生産、集荷、出荷されているから、こうした開発輸入は公正原理の変形なのである。したがって、自由貿易を維持するという点でも公正原理に対応するという点でも、この暫定措置はごく短期に限って採用し、しかも日本国内で積極的な構造調整を進める必要がある。問題は生産国である中国の産業との競合といえるほど単純ではなのである。輸入では食品会社、製造小売り、商社など日本企業の役割が大きいからである。むしろ、日本は自由貿易推進の立場を損ねないためにも、極力セーフガードの発動は抑制すべきであろう。

5-5) 時代の終わりを迎えた総合商社は再び飛翔できるか

外に開くという点ではどうかという点に触れておくと、1998年以降、フランスのルノーが日産自動車を支配下に置いたり、シリコンバレーの代表

的な生産受託会社・ソレクトロン Solecron Co. がソニーの工場を買収するなど、外国企業の日本進出が活発になっているように見える。ただ、現在利用できる統計で1998年度末の数字を見ると、日本国内における外国企業は表6のごとくである。ただ、この統計はストックデータであるから撤退をとらえていないため調査時点に近い時期の数字が大きくなる傾向があるものの、90年代に入って外資企業の日本進出は増加したとみられる。96-98年度の企業数は93-95年度の約1.6倍であるから、96年度以降増加したように見える。それでもなお、注意を要するのは、97年度末には全産業で1,532社、製造業516社、卸売業710社、そしてサービス業175社を数えていたことである²⁴。日本に新規に進出する企業は増加しているが、他方で98年度だけで86社も撤退し、撤退率は6.0%に達しているのである。

表6 外国企業参入時期別企業分布

	全産業	製造業	卸売業	サービス
1983年以前	534	241	233	28
1984-86年度	142	45	76	11
1987-89年度	157	60	73	14
1990-92年度	129	33	65	17
1993-95年度	184	43	87	32
1996-98年度	288	58	128	66
合 計	1434	480	662	168

資料：経済産業省『外資系企業の動向』第33回
(2001年)

日本への進出の中心は製造業、卸売業、サービス業であった。現在も外資による破綻銀行の買収、フランスのカルフール Carrefour のような大規模小売り事業の進出が話題を集めている²⁵。商業・サービス業に関しては調査統計が整っていないので、製造業における外資系企業の活動をみると、外資系製造業生産比率（外資系企業売上高／全法人製造業企業売上高×100%）は1990年代も3%前後で目立った変化を示していない（通産省[2000]）。石油業が21.6%と際だって高いという特徴も1940年代以来継続しているのである。

1990年代末以降21世紀初頭の変化がどの程度かは興味深い。日本の一部には、外国企業のプレゼンスが大きくなって「ウインブルドン現象」と批判する意見もあるが、そのように否定的に評

価する必要はない。仮に「ウインブルドン現象」が生じたとしても、イギリス選手が優勝することはなくとも、ウインブルドンで開催される全英テニス選手権は、依然として世界最高、最大のテニストーナメントであることに変わりはないからである。しかも、事態はむしろ逆である。対日投資額の対GDP比は1%にすぎず、国ごとに比較すれば桁違いに低い。そして、対外投資の比率の7分の1に過ぎない²⁶。依然として日本市場は外に向けて閉ざされており、外国企業は日本の国境を楽々と越えることはできないでいると評価することもできる。また、既述の撤退比率の高さが物語るように、外国企業からみれば、「ビジネス展開にかかるコストの高さ」、「税率の高さ（法人税、所得税等）」、「品質に関する顧客の要求が厳しい」、そして「人材確保が困難」などといった点に事業活動上の制約を感じていて（経済産業省[2001]）、日本の国内で十分に事業展開ができないという点にこそ問題があるであろう。

さて、最後の論点として、日本経済の国際化における中心的な担い手であった総合商社がグローバル化の時代にどのように対応しているかを検討しておこう。その結論を一言で言えば、伝統的な総合商社の時代は終焉したということである。デジタル革命のインパクトと専門化の傾向に伝統的な総合商社業務が敗北していると見られるからである。

ところで、既述のように、総合商社の伝統的業務は、①：貿易業務を集約して安い手数料で取扱い、②：世界の主要国、主要都市の需要地、供給地についての情報において優越し、その上③：②の各拠点を日本・東京を中心にネットワーク化した点にその本質の核心があった。それは、主として日本で活動する企業に対して貿易に関する国際的相違の調整費用を集中的に負担して節約し、安い取引手数料を提供するビジネスであったということであるが、グローバル化の時代にあって、一般的にいう国際的相違の調整費用が低下したため総合商社の競争優位が失われつつあるということであろう。既述のようにデジタル革命は国際的相違の調整費用を低下させる原動力 driving forces である。国内卸売で自動車・重機械の大企業と鉄鋼企業の取引を仲介し、記帳業務を提供

し、クレーム処理費用を節約するというような事業も不要になっている。それだけではない。日本の貿易は輸出・輸入ともに100社ほどの、ごく少数の大企業に集中しつつある。それらの企業は、貿易業務を内部化して総合商社の伝統業務の存立基盤を狭めてしまった。つまり、自ら情報を収集しようとすればコスト高であるため、現地情報収集を回避した結果として情報の欠落となっている点を総合商社が補完できるという条件を覆してしまったのである。そして、輸出企業も開発輸入企業も自社製品の商品取扱ノウハウについては、その専門性において総合商社に対して優位にあるという、もともと有していた利点を生かして、value chainを展開している。

もちろん、既述のような事業活動の専門性を生かす上では、取引ロットが大きくなり、特定の国・地域間の取引が継続的でなければ、貿易業務を内部化できないであろう。したがって、輸出企業が総合商社による補完を不要としたのは、高度経済成長期末における自動車産業、家庭電機産業が最初であったのは偶然ではないのである。したがって、取引ロットが小さい、周辺的な地域市場や直接投資のように国際的相違のもつ意味がより大きい分野では、国際的相違の調整費用を総合商社が担う事例は依然として多い。たとえば、中国に関する直接投資では、総合商社が共同出資、斡旋・仲介などに参加するケースが多い(郭四志[1999])。繊維産業、部品産業などのように、投資主体として中小企業が多く、企業規模・取引額の規模に制約されて調整費用が割高になり、貿易制度・投資環境・税制など国際的相違の程度が大きく、情報不足で失敗するリスクが高いと見られる場合には、総合商社の補完機能は依然有効なのである²⁷。しかし、こうした伝統的業務は周辺の小さな事業になっているのである。

したがって、最近の総合商社では鉄鋼取引のような伝統的な業務に関しては縮小再編が進められ、既存の情報収集、金融機能、クレーム処理能力などをデジタル革命の展開にそっていかに再生させ、新たなビジネスにするかが生き残りをかけた大事業になっているのである。総合商社がどのように変身するかは、グローバル化の時代に日本経済がどのような対応を行えるかの象徴的な事例になる

であろう。

おわりに：総括に代えて若干の展望

第5節に述べたように、21世紀初頭における世界経済システムの再編成の過程において経済大国としての日本が果たすべき役割は大きい。そして、それは日本としては歴史的に初めての経験である。世界システムを与件として、それにいかに効率的、創造的に適応するかという課題はもはや存在しない。第1－4節に述べたように19世紀中葉から1世紀の間、日本経済は世界システムに比較的効率的で、創造的に適応してきた。その過程には日本より後発的な国々に歴史の教訓となりうる面があるかもしれない。しかし、日本自体について考え、教育に比喻の材料を求めれば、現在の日本は適応という課程は卒業したのである。

むしろ、現在、日本が問われているのは、アジアを中心として世界通貨・金融システムと通商システムの安定化にいかに関与するかということであろう。この点では経済大国の立場を適切に自己認識する必要があるながら、実際に自覚するまでには障害が多いというのが歴史の教訓であり、事実、明らかに一面で1980-90年代の日本もまた対応に遅れをとった。したがって、第一に、アジア諸国が通貨・金融システムを安定化させやすいように、金融自由化をすすめることが重要であり、第二に、通商システムの安定という点では、自由貿易推進の立場を堅持しながら、公正原理の具体的なルール化に際して、普遍的な内容を付加するために戦略的に行動するべきだということになるであろう。そして、長期の経済停滞が続くからこそ、農産物・加工食品・繊維製品などの貿易摩擦に関して、安易に国内における特定産業の短期的な利害に拘泥することなく、既述の2点を堅持することが重要だということになると思われるのである。

*1 本稿は復旦大学日本研究中心主催、第11回日中學術シンポジウム「経済のグローバル化と21世紀日本の対応」(2001年4月30日－5月2日、中国・上海市)の基調報告を拡張したものである。

*8 前者の代表的議論がE.F.Vogel, Japan as Num-

ber One: Lessons for America, Harvard University Press, 1979であり、後者の代表がファローズ／大前正臣訳『日本封じ込め』TBS ブリタニカ、1989年であろう。『日本封じ込め』は“Atlantic Monthly”に掲載された論文と J. Fallows, More Like US, Houghton Mifflin Company, を合わせて訳出されたもので、原典は1989年の作品である。記者の大前は「往年のベストセラー、『ジャパン・アズ・ナンバーワン』以来、これほどの論争の種になった著作もないであろう」と記した(300頁)。『ジャパン・アズ・ナンバーワン』と『日本封じ込め』の刊行の間には10年の時が流れた。

*9 短期的にはランダム・ウォークが適切だという見方であるが、通貨供給の伸び率が影響するという見方もある。

*10 1970年代には経営収支の変化に説明力があり、80年代には金利差に説明力があるとみられたが、70-90年代を通してみるとそれらは妥当ではない面がある。吉川洋[1992]を参照されたい。

*11 この点に関して河合正弘[1995]では、90年代前半の円高は、日本の不十分な金融自由化、エネルギー価格の低下による交易条件の改善などがあげられ、貿易財産業の生産性の伸び率は低いとしているが、物価変動の相違を十分説明していない。円高によって貿易財価格、卸売物価が低下するが、同書によっても円高という要因では卸売物価低落の5分1しか説明できない。

*12 本誌38巻3号, 32頁。

*13 WTOの発足に関して、日米自動車協議に深く関与した通商産業省の担当者の1人は、「世界のルールは自由貿易の方向に変わりました」という認識を披露しているが(日本経済新聞社[2001], 178頁)、復活したのは多国間交渉であって、自由貿易原理そのものではないことに注意する必要がある。

*14 2001年11月、反対デモの洗礼を受けながら、カタルで開かれたWTO閣僚会議では新多角的通商交渉(新ラウンド)の開催で合意した。日米対立だけでなく、途上国の対先進国批判も厳しく、今後の交渉の難航を予想する向きが多い。1999年にシアトルで開催された閣僚会議が決裂したことが、その対立の深さを示しているが、交渉がどのような展開を示すかが、21世紀システムの行方に大きく影響するであろう。

*15 IMF, “Annual Report 2000”。

*16 この点については、もうひとつの重要な条件はバブル経済破綻後の1990年代における日本経済の長期停滞と金融不安にあることはいうまでもないであろう。

*17 通商産業省『通商白書』2000年版。通産省とアンダーセン・コンサルティング Andersen Consulting の共同調査の結果であるが、それでも日本の規模はアメリカに次いで世界2位と推計されている。

*18 李林「日本に求める技術とは何か: 中国に日本の現場技術を」1990年、法政大学大学院社会科学研究科修士論文(未刊行)。

*19 1980年代以降、日本の製造業大企業では経営研究・研修のための研究所を設立するケースが増えているが、そうした研究所もその企業の取引相手を超えて、発展途上国からミドルマネジャーを招き、研修を行うケースもある。私が協力したケースだけでも数社を数える。

*20 この点については、橋本寿朗「協調的な名目賃金引き下げ」『Microsoft Encarta』1998年8月というエッセーで指摘し、2001年3月21日に Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales (Paris, France) のセミナーで口頭で発表し、橋本寿朗「＜首切り＞よりも＜賃下げ＞を」『エコノミスト』79巻37号、2001年9月というインタビューでも触れたが、本格的には“Structural Changes of the Japanese Economy in 1990s”という論文を2001 KDEA Korea-Japan Conference on Economic Development Strategies of Japan and Korea for the 21st Century (held on 21 Sept. 2001, in Seoul) で発表した。

*21 この議論はKatz[1999]の第1-2章で拡張された。

*22 safe guardについてはウナギ、木材、タマネギ、ピーマン、トマト、洋食器などでも発動を要請する動きがあり(『日本経済新聞』2001年4月19日)、また、日本政府はポリエステル短繊維に関して反ダンピング(不当廉売)関税発動の調査を開始した。韓国、台湾のメーカー14社が対象であり、発動すれば、日本としては93年のフェロシリコマンガ(対中国)、95年の錦糸(対パキスタン)について3例目になる。なお、アンチダンピング関税を課しているのは主としてアメリカとEUである。

発動中の事例では、アメリカは300を超え、EU も200に近い数になる(『毎日新聞』2001年4月21日)。

*23 『朝日新聞』2001年4月7日。

*24 通商産業省『外資系企業の動向』第32回(2000年)

*25 小売業はそれぞれの国や地域に密着し、その地にすむ人々の食生活など生活習慣に適応して事業活動を展開するから最も国際的相違の調整コストが大きくなる事業と想定される。外国の小売り商業が活発に活動する国・地域はグローバル化していることを意味し、外国に活発に事業展開できる小売り商業は調整コストを軽減するノウハウを開発したことを意味するであろう。小売業の事業展開はグローバル化の試金石である。

*26 深尾京司・伊藤恵子「外資系企業の活動および市場集中度」ESRI Discussion Paper Series No. 5, 2001年10月。

*27 2001年11月、中国は台湾とともにWTOに加盟した。そして、既述のようにWTOでは新ラウンドが開始され、そこでは投資ルールの検討も行われることになっているこの交渉が進展すれば、対中投資の障害は大幅に低下する可能性もある。2001年に日本企業の対中国投資熱が復活したのもこうした要因によるものであろう。ただ、投資ルールの検討そのものは2年ほど開始が遅れる。

引用文献一覧

- 安保哲夫編 [1994]『アメリカに生きる日本の生産システム』東洋経済新報社
板垣博編 [1997]『日本の経営・生産システムと東アジア』ミネルヴァ書房
伊東光晴 [1998]『現代経済の現実』岩波書店
小川英治 [1999]「邦銀は危機の元凶ではない」『週刊東洋経済』1999年7月17日
外務省特別資料部 [1948]『日本に於ける外国資本』霞関会
郭四志 [1999]『日本の対中国直接投資』明德出版社
籠谷直人 [2000]『アジア国際通商秩序と近代日本』名古屋大学出版会
金子文夫 [1991]『近代日本における対満州投資の研究』近藤書店
河合正弘 [1995]『円高はなぜ起こる』東洋経済新報社
川辺信雄 [1991]「総合商社」米川伸一・下川浩一・

- 山崎広明編『戦後日本経営史 Ⅲ』東洋経済新報社
菊池悠二 [2000]『円の国際史』有斐閣
クルーガー A.O./星野岳穂・中村洋・小滝一彦訳 [1996]『アメリカの通商政策と自由貿易体制』東洋経済新報社
経済企画庁 [1999]『経済白書』1999年版
経済産業省 [2001]『外資系企業の動向』第33回
佐竹五六 [1998]『体験的官僚論』有斐閣
白石隆 [2000]『海の帝国』中公新書
チャンドラー/小林袈裟治他訳 [1977]『経営者の時代』東洋経済新報社
通商産業省 [1995]『産業構造の長期的動向：産業構造審議会報告』
通商産業省 [2000]『外資系企業の動向』第32回
日本経済新聞社 [2001]『俺たちはこうしてクルマをつくってきた』日経ビジネス文庫
橋本寿朗 [1991]『日本経済論 20世紀システムと日本経済』ミネルヴァ書房
橋本寿朗 [1996]「長期相対取引形成の歴史と論理」橋本寿朗編『日本企業システムの戦後史』東京大学出版会
橋本寿朗 [1998]「20世紀システムの形成と動揺」東京大学社会科学研究所編『20世紀システム1 構想と形成』東京大学出版会
橋本寿朗 [2000a]『近代日本経済史』岩波書店
橋本寿朗 [2000b]『現代日本経済史』岩波書店
橋本寿朗 [2001]「公平か効率か」『経営志林』37巻2号
平石直昭 [1998]「近代日本の国際秩序観と＜アジア主義＞」東京大学社会科学研究所編『20世紀システム1 構想と形成』東京大学出版会
坂野潤治 [1998]「＜連盟式外交＞と＜アメリカ式外交＞の狭間で」東京大学社会科学研究所編『20世紀システム1 構想と形成』東京大学出版会
細谷千博 [1978]「ワシントン体制の特質と変容」細谷千博・斎藤真編『ワシントン体制と日米関係』東京大学出版会
洞口治夫 [1992]『日本企業の海外直接投資』東京大学出版会
安川雄之助 [1996]『三井物産筆頭常務：安川雄之助の生涯』東洋経済新報社
山澤逸平 [1984]『日本の経済発展と国際分業』東洋経済新報社
吉川洋 [1992]『マクロ経済学と日本経済』東京大学

出版会

- B.Eichengreen, 1996, *Globalizing Capital: A History of the International Monetary System*, Princeton University Press
- R.Katz, 1999, *Japan: The System that Soured*, M. E.Sharpe
- A.Maddison, 1995, *Monitoring the World Economy 1820-1992*, OECD.
- H.G.Moulton and J.Ko, 1931, *Japan: An Economic and Financial Appraisal*, AMS Press
- T.Nakamura, 1981, *The Postwar Japanese Economy*, Tokyo University Press
- R.Solomon, 1977, *The International Monetary System 1945-1976: An Insider's View*, Harper & Row, Publisher